

～シェアアップを実現させるポイントを学ぶ～ 実践で学ぶ！ 提案営業の進め方

研修のねらい

経営環境が変化する中で自社が成果を出すためには、顧客のニーズを的確に把握し、それに応じた提案を行うことが重要です。また、非接触型営業に注目が集まり、対面以外で顧客とコミュニケーションを図れる営業が求められています。

本研修では、提案営業の目的や進め方を理解した上で、顧客ニーズを引き出す話し方や提案書の作り方を演習を通して学び、顧客に伝わる提案のコツを身につけます。さらに、営業パーソンの力だけでなく、チームとして営業の成果が出せる仕組みの構築とマネジメントの手法についても学びます。

研修のポイント

- 顧客を知るための“聴く力”が身につきます。
- 営業現場で生きる“提案力”が身につきます。
- 研修期間中に、顧客に響く・役立つ提案書を作成・試行することで、実践力が高まります。

研修期間

2024年

4/23^火～4/24^水

(2日間、13時間)

5/28^火～5/29^水

(2日間、13時間)

対象者

管理者・新任管理者層

- ・ 商談力を高めたい営業の方
- ・ 提案書の作り方を学びたい方
- ・ 伝わるプレゼンテーションスキルを身につけたい方

定員 30名

受講料 36,000円(税込)

会場

中小企業大学校 関西校

大阪市中央区安土町2-3-13

大阪国際ビルディング

月日	時間	科目	内容
4/23 ^火	9:30～ 9:40	事務連絡	
	9:40～ 12:40	提案営業の考え方と進め方	提案営業の意義や組織として提案営業を行うことの必要性を学びます。 ・ 提案営業の目的とマーケティングの基本 ・ 部門・組織としての提案営業の必要性 ・ 提案のためのロジカルシンキング
	13:40～ 17:40	顧客のニーズの引き出し方	提案営業の実施に際し不可欠な、顧客のニーズを引き出すヒアリング手法を学びます。 ・ 営業活動の原則とタブー ・ マーケティングのフレームワーク活用 ・ moreXソッド®を使った全社戦略・顧客の理解(演習)
4/24 ^水	9:30～ 12:30	顧客に響く提案営業書の作成(演習)	顧客との信頼関係の構築に向け、全社戦略と論理的な流れを意識した戦略シート・提案営業書の作成のポイントを学びます。また、下記の事項を盛り込んだ提案営業書を作成します。 ・ 自社の強み ・ (現状)顧客が有していると想定しているニーズ ・ 顧客に提示すべき解決策
	13:30～ 16:30	顧客が耳を傾ける効果的なプレゼンテーション(演習)	プレゼンテーションの実践ポイントを学んだ上で、作成した提案営業書の有効な提案方法を、グループ演習を通して検討します。 ・ 伝わるプレゼンテーションのコツ ・ グループ間での提案営業書プレゼンの実践

インターバル＜自社・周囲を知るための情報収集等＞

5/28 ^火	9:30～ 12:30	提案営業書のブラッシュアップ	インターバル期間中に実践した情報収集や提案営業の活動、ニーズの引き出しの実践結果を振り返り、提案営業書のブラッシュアップを図ります。 ・ インターバル期間の振り返りと相互アドバイス ・ 事例を踏まえた営業ツール作成・情報発信のポイント ・ 全社戦略から見た提案営業書の見直し(演習)
	13:30～ 17:30		
5/29 ^水	9:30～ 12:30	伝わる提案営業書のプレゼンテーション(演習)	提案営業に係るPDCAの構築を学び、ブラッシュアップした提案営業書のプレゼンテーションを見直し、再作成を行います。 ・ プレゼンテーションテクニックとタブー ・ 提案営業書のプレゼンテーション作成・発表 ・ 自社オリジナル営業スタイルの確立に向けて
	13:30～ 16:30		
	16:30～ 16:40	修了証書交付	

※事務連絡等を含んだ時間：26時間20分

講師紹介(敬称略)



MORE経営コンサルティング株式会社
代表取締役

日野 眞明(ひの まさあき)

中央大学経済学部国際経済学科卒業。名古屋商科大学大学院経営情報学研究科修了(MBA)。(株)イトーヨーカ堂を経て、1992年に経営コンサルタントとしてモア経営研究所を設立。1996年に株式会社に改組し、同社代表取締役。イトーヨーカ堂時代に「業務改革」「単品管理」「POS全店導入」「店舗改造」などの経験を活かした「商いの心構え」「顧客満足の実践」「マーケティング戦略の進め方」などをテーマに、コンサルティング活動、講演、セミナーなどに精力的に取り組む。2009年、MORE経営コンサルティング株式会社に社名変更。著書に「ふせん1枚から始める『事業計画』」、監修本『過去問で効率的に突破する!「中小企業診断士試験」勉強法』、『中小企業診断士2次試験「世界一やさしい答案作成術』がある。また、全国各地の商工会・商工会議所が主催する「経営革新塾」「創業塾」「新規ビジネス」の看板講師としても抜群の支持を得ている。中小企業診断士、ITコーディネータ、1級販売士。